

Bien négocier avec son banquier

Objectifs :

Comprendre le fonctionnement des banquiers et leurs contraintes. Connaître les attentes de votre interlocuteur bancaire pour faciliter vos relations et vos négociations. Appréhender les critères d'évaluation de votre entreprise pour mettre en valeur votre situation. Savoir négocier et quoi négocier.

Programme :

1 Comprendre ce qu'est un banquier

- Le rôle d'une banque et ce qu'elle ne fait pas
- Ce qu'elle finance et ce qu'elle ne finance pas
- Rappel des notions de FDR, BFR et trésorerie

2 Que rapportez-vous à un banquier ?

- Les sources de revenus et le résultat d'une banque
- Votre relation est-elle rentable pour votre banque ?

3 Comment êtes-vous jugé et évalué par votre banque ?

- Les critères de notation internes et externes
- Quelques recommandations pratiques

4 Les conditions d'une relation réussie et la gestion de la relation au quotidien

5 Savoir négocier

- Rappel des règles de la négociation
- Les conditions bancaires
- Le court terme
- Le moyen et long terme

6 Conclusion